



# VERBINDEND ONDERHANDELEN: DE THEORIE VAN DE PRAKTIJK

MASTERCLASS | 28-29-30 AUGUSTUS 2019

# DE THEORIE VAN DE PRAKTIJK

**Je kent de basisprincipes van Verbindend Onderhandelen. En je weet hoe weerbarstig onderhandelingen in de praktijk kunnen zijn. Daarom wil je meer inzicht en handvatten om jouw rol verder te verdiepen. Dan is de masterclass Verbindend Onderhandelen iets voor jou! Aan het einde van de zomervakantie, voordat de hectiek van alledag weer begint, zoeken we in de boomgaard van P2 de verdieping op. We brengen onze expertise in en nodigen gastsprekers uit. Je leert van elkaar en gaat in de masterclass actief aan de slag. Leren, begrijpen én zelf toepassen: goed beslagen ten ijs met de kunst van verbindend Onderhandelen.**

## INTENSIEF, INSPIREREND EN INTERACTIEF

In deze masterclass de kunst van Verbindend Onderhandelen staat de theorie van de praktijk centraal. **Fleur Ravensbergen** is medeoprichter van de Dialogue Advisory Group en bemiddelt in gewapende conflicten. Zij deelt op de openingsavond van de masterclass haar ervaring met ons. Met **Maurits Groen**, duurzaam ondernemer, uitgever van 'Het kan wel!' en een ervaren journalist gaan we dieper in op de verhouding tussen onderhandelingen en de rol van de media.

We gaan op de stoel zitten van de deelnemers aan de onderhandelings-tafel en bekijken het proces vanuit hun perspectief. Wanneer blijven ze aan tafel en wanneer niet? Ofwel, wat is hun Beste Alternatief Zonder Overeenkomst (in het Engels 'BATNA') en hoe gaan ze er in de praktijk mee om? Welke signalen kun je herkennen zodat je hierop tijdig kunt anticiperen.

'In het veld' gaan we een open gesprek aan met stakeholders en de projectleiders van het Gebiedsplan 'Raamvallei'. Hoe denken, reageren en handelen zij als onderhandelaars en waarom?

Kortom een inspirerend en actief programma vanuit alle perspectieven. We verrijken met elkaar vanuit de praktijk de theorie van Verbindend Onderhandelen .

We hebben er zin in!

Femke Vergeest en Marja van Schie  
P2 trainers





**Femke Vergeest** heeft zichzelf internationaal geschoold en zet al haar ervaring om in nieuwe inzichten én handvatten voor het vakgebied Verbindend Onderhandelen. “Het gaat bij Verbindend Onderhandelen om een andere denk- en werkwijze, die je leert door te doen. Leren aan de hand van de eigen werkpraktijk levert je veel inzichten op. Dat maakt deze masterclass persoonlijk en praktisch. Je kunt er direct mee aan de slag.” Ze werkt in haar onderhandelings-trajecten onder meer aan het ondersteunen van burgerinitiatieven in hun onderhandeling met gemeenten en waterschappen, maar ook aan ruimtelijke gebiedsprocessen en betere samenwerking in het sociaal domein. Samen met een groep selecteerde professionals is zij lid van het nationale MGA-netwerk.

## VOOR WIE IS DE MASTERCLASS INTERESSANT?

We organiseren de masterclass voor professionals die elementen uit Verbindend Onderhandelen, het Harvard Negotiation Model of Strategisch Omgevingsmanagement in hun werk inzetten. Die op basis van de praktijk de theorie willen en durven aan te vullen.

- > Strategie-, beleidsmedewerkers en managers van (semi-) overheidsorganisaties, bedrijven of NGO's die regelmatig bij onderhandelingsprocessen betrokken zijn.
- > Strategisch omgevingsmanagers of projectleiders die zich bezighouden met gebiedsontwikkeling.

Voorwaarde: kennis van de basisprincipes van MGA (Mutual Gains Approach), Verbindend Onderhandelen of Strategisch Omgevingsmanagement. Neem contact op als je twijfelt.

## WAT BIJDT DE MASTERCLASS JOU?

- > Wij delen onze nieuwste inzichten uit het vak; vanuit alle praktijkervaringen vullen we met elkaar de theorie aan.
- > Aan de slag met praktische vaardigheden voor gevorderden om jouw impact op een zorgvuldig, goed proces te vergroten. Ieder programmaonderdeel biedt ruimte voor persoonlijke reflectie op vaardigheden en handelen.
- > On the spot | veldbezoek: je krijgt een openhartig inkijkje in alle meen- en tegenvallers van een Verbindend Onderhandelen proces.
- > En zoals elk jaar is er ruimte voor kunst en lekker eten om alle zintuigen te prikkelen.

## WAT KUN JE NA DEZE MASTERCLASS?

Je bent een flinke stap verder als onderhandelaar of procesbegeleider door training van vaardigheden en herkennen van denkpatronen. Je herkent belangen van partijen aan tafel en hoe zij daardoor reageren en handelen:

- > Je hebt inzicht in hoe je zelf 'handelen in het nu', professionaliteit en intuïtie kunt combineren.
- > Je weet welke redenen partijen hebben om hun BAZO in te zetten en kunt beter anticiperen op wat er nodig is als dit dreigt te gebeuren.
- > Je hebt geleerd hoe je betrokkenheid kan genereren en behouden bij de deelnemende partijen.
- > Je weet begrippen zoals 'transparantie' en 'vertrouwelijkheid' vorm te geven in je proces en deze in balans te houden.
- > Je weet welke mogelijkheden er zijn om invloed uit te oefenen op de berichtgeving in de media. Je herkent de uitgangspunten van een journalist.

# PROGRAMMA OP HOOFDLIJNEN

## WOENSDAG 28 AUGUSTUS START 16.00 UUR 'HANDELEN IN HET NU' MIDDAG | AVOND

Na de 'check in' en een kunstzinnig begin van onze kennismaking, starten we de masterclass met een Diner Pensant. We onderzoeken samen met **Fleur Ravensbergen** hoe we zelf 'handelen in het nu' en professionaliteit en intuïtie combineren. Fleur faciliteert dialoog in gewapende conflicten over de hele wereld. Altijd met vermindering van geweld als doel. Wat dat precies inhoudt, verschilt per situatie. De situaties waarin zij werkt zijn onvoorspelbaar. Je kunt nog zo goed voorbereid op stap gaan, maar het komt op het moment zelf aan. Dan moet je denken en handelen tegelijkertijd en daarvoor je professionele intuïtie aanspreken. Hoe houdt je stand als resultaten ver weg lijken? We luisteren naar het verhaal van Fleur en hoe zij als mens en als professional haar werk doet.

## DONDERDAG 29 AUGUSTUS 'THE THEORY OF PRACTISE: BATNA' OCHTEND

Onderhandelingen kunnen mislukken als een belangrijke partij zich op het laatst alsnog terugtrekt. We spreken uit ervaring. Is het alternatief buiten de onderhandelingstafel inderdaad beter? En wat betekent dat voor de andere partijen? De praktijk geeft ons extra inzichten en mogelijkheden om hier mee om te gaan. Hoe zie je het moment aankomen en wat kan je er aan doen?

## 'DE INVLOED VAN DE MEDIA' MIDDAG

Verbindend Onderhandelen richt zich op de deelnemers aan de onderhandelingstafel. Daar omheen zit altijd een omgeving. Hoe ga je om met de invloed die de media heeft op onderhandelingen? Kun je de, soms alleen maar op emotie beruste berichtgeving, beïnvloeden? Journalisten hebben een taak in ons democratisch handelen. Wat is hun belang, hoe denken zij? De delicate balans tussen vertrouwelijkheid en transparantie, doe nieuwe inzichten op en zet deze in bij onderhandelingen. **Maurits Groen** neemt ons mee in de wereld van journalisten en media. Je kunt zelf cases inbrengen en reflectie krijgen op concrete ervaringen.

## 'FOOD FOR THOUGHT' AVOND

Samen koken en eten in de prachtige ambiance van het Slot en haar tuin. Samen reflecteren op alles wat tot dan toe is gezegd en beleefd.



Fotografie: Linelle Deunk en Lumen Photo

**Fleur Ravensbergen** is medeoprichter van de Dialogue Advisory Group, een Amsterdamse organisatie die bemiddelt in gewapende conflicten. Ze werkt in een uiteenlopend scala aan landen waaronder Irak, Syrië en de Democratische Republiek Congo. Ze onderhandelde twee ontwapeningen: die van ETA (2017) en die van INLA, een dissident republikeinse groep in Noord-Ierland (2010). Fleur geeft ook periodiek les aan de Universiteit van Amsterdam en verschijnt ze in de media om actuele zaken en kwesties met betrekking tot DAG te bespreken.



**Maurits Groen** is communicatieadviseur, activist en ondernemer die zich bezighoudt met milieu- en ontwikkelingsvraagstukken. Hij is bekend als pleitbezorger voor duurzaamheid, initiator van duurzame coalities en oprichter van duurzame bedrijven, o.a. WakaWaka en Kipster. Maurits was vier jaar hoofdredacteur van het blad Milieudefensie. Hij werkte als onafhankelijk journalist en communicatieadviseur op het gebied van duurzaamheid.

## VRIJDAG 31 AUGUSTUS

### ‘PERSPECTIEVEN IN HET VELD’

### OCHTEND

We brengen een bezoek aan het veld, de Raamvallei in Oost-Brabant. We bespreken ter plekke de resultaten én het proces er naar toe vanuit verschillende perspectieven met de aanwezige stakeholders. Wat was het politiek-bestuurlijke speelveld? Wie ging er over? Hoe verliep de samenwerking met de gemeente, grondeigenaren en andere betrokkenen? Wat gebeurde er op media-gebied? Hoe is hier aan vertrouwen gebouwd?

#### Casus Raamvallei

Waterschap Aa en Maas nodigde in 2015 de stakeholders uit om gezamenlijk een gebiedsplan te maken. Er was wateroverlast in het agrarisch gebied, verdroging van natuurgebieden, een opgave voor ecologisch beekherstel. Om de historische stad Grave te beschermen was er ruimte voor regionale waterberging nodig. Het waterschap had goede ervaringen met een eerder MGA proces. Samen met de stakeholders ging men aan de slag, zonder dat precies duidelijk was wat het eindresultaat zou worden en wat exact de opgave was. **Ingrid Rijkers** en **Patrick Oomens** nemen ons mee door hun Theorie van de Praktijk.

### ‘BETROKKENHEID GENEREREN’

### MIDDAG

Verbindend Onderhandelen betekent een enorme inzet van alle deelnemers aan tafel, inclusief hun achterban. Hoe genereer je die betrokkenheid? Hoe behoud je de betrokkenheid als het tegen zit? Ook hier putten we uit onze eigen P2-ervaring. Net als in de eerdere dagdelen is er voldoende ruimte om een eigen casus in te brengen. We sluiten af met een kunstzinnig slotakkoord!



**Marja van Schie** bouwt met Verbindend Onderhandelen aan duurzame netwerken rond een opgave en stimuleert mensen om deel te zijn van de oplossing. “Meer aandacht hebben voor luisteren dan voor praten en de mens achter de functionaris of het probleem zien. We gaan in de masterclass nog een laagje dieper, door te reflecteren op onze praktijk en te onderzoeken hoe je reflecteert terwijl je midden in de opgave zit. Wanneer je dan naar het proces kijkt, ontdek je nieuwe patronen én nieuwe routes om het proces vorm te geven.” Marja werkt zowel aan ruimtelijke ontwikkelingsopgaven, als voor Internationaal MVO (SER). Samen met de Universiteit van Amsterdam en WesselinkVanZijst werkt ze voortdurend aan de ontwikkeling van het vakgebied van de Mutual Gains Approach. Marja schoolde zich aan Harvard, geeft nationaal en internationaal trainingen en is lid van het nationale MGA-netwerk.

# DE **KUNST** VAN VERBINDEND ONDERHANDELEN

## **VISIE OP VERBINDEND ONDERHANDELEN**

Bij Verbindend Onderhandelen pak je het anders aan. Verbindend Onderhandelen gaat uit van wederzijdse winst. Je denkt en werkt vanuit belangen in plaats van standpunten. Je vergroot de taart voor je hem gaat verdelen. Zo werk je aan consensus in plaats van compromis. Als vertegenwoordiger van jouw organisatie vergt dit andere vaardigheden. Als procesbegeleider heb je de belangrijke taak om de aanpak te faciliteren. Voor beide rollen vraagt dit om menselijk inzicht, competenties op het voeren van dialoog, aandacht voor belangen in en rekening houden met onderliggende waarden. Maar het vraagt ook om reflectie op je eigen handelen. Want ieder stapje dat je maakt, zorgt voor nieuwe inzichten en maakt je meer bekwaam. Je bent nooit uitgeleerd.

## **PRAKTISCHE INFORMATIE**

### **DATUM, TIJDEN & LOCATIE**

De masterclass is op 28-29-30 augustus 2019.  
Woensdag 16.00 – 22.00 uur  
Donderdag 8.00 – 21.00 uur  
Vrijdag 9.00 – 16.00 uur

P2, Slotselaan 6-8, 5328 ER Rossum (Gld.)

### **KOSTEN**

De masterclass is € 1.985 per deelnemer exclusief BTW en overnachting, maar inclusief materialen en maaltijden.

### **INSCHRIJVEN**

Je stuurt een mail naar [verbindendonderhandelen@p2.nl](mailto:verbindendonderhandelen@p2.nl) met je persoonlijke gegevens. Inschrijven gebeurt op volgorde van aanmelding. Heb je inhoudelijke vragen over de masterclass, stel je vraag dan aan Marja van Schie via [verbindendonderhandelen@p2.nl](mailto:verbindendonderhandelen@p2.nl)

### **PLAATS RESERVEREN**

Je kunt een vrijblijvende optie nemen op de masterclass. Dan ben je zeker van deelname, mocht je niet direct kunnen beslissen. Een optie loopt maximaal drie weken.

### **BETAALWIJZE**

Na ontvangst van je inschrijving ontvang je de factuur. Deze dient binnen 30 dagen na factuurdatum te worden betaald, maar uiterlijk twee weken voor aanvang van de masterclass.

### **ANNULEREN**

Tot vier weken voor de training betaal je 50% van de kosten, daarna brengen we 80% in rekening bij annulering. Wel kan een collega je zonder bijkomende kosten vervangen, mits hij/zij voldoende basiskennis heeft.

### **VOORBEREIDING**

Na inschrijving volgt informatie over jouw voorbereiding en intake. Je krijgt een persoonlijke intake met één van de trainers. Daarnaast kies je een boek, bekijk je een film of beluister je een podcast ter voorbereiding.

## OVER P2

### Ideeën werken

Wij willen het verschil maken. Ideeën duurzaam laten werken. Met elkaar, voor onze opdrachtgevers en voor onze maatschappij. Daar krijgen wij energie van. We werken met 100% inzet, vanuit een positieve overtuiging en doen de dingen vaak anders dan anderen. Creatief, daadkrachtig, menselijke, in verbinding, duurzaam en met succesvol resultaat. Zo zijn we 25 jaar geleden begonnen aan de keukentafel. En vandaag maken we met ruim 70 collega's deze ambitie dagelijks waar in de domeinen mobiliteit, food, stad, energie en land&water.

## ONZE DIENSTEN

Om duurzame ideeën te laten werken, helpen we organisaties slim strategie te bepalen, succesvol te realiseren en zich te blijven ontwikkelen.

### Strategie

Onze wereld verandert snel. Traditionele businessmodellen verliezen aan kracht. Wil je als organisatie succes hebben, dan moet je kansen razendsnel kunnen vertalen. En daarvoor moet je slim richting en strategie bepalen.

### Realisatie

Heb je een ijzersterk idee of complexe opgave? Dan sta je nu voor de uitdaging om het tot leven te brengen en impact te creëren. En dus heb je een pittige en daadkrachtige motor nodig. Zo zien we bij P2 een succesvolle realisatie.

### Ontwikkeling

Als de wereld om je heen steeds verandert, kun je als mens en organisatie niet stilstaan. Je moet je blijven ontwikkelen, inspelen op de vraagstukken en vaardigheden van morgen. Voortdurend veranderen, ontwikkelen en leren in de praktijk. Bij P2 weten we hoe en helpen we daar graag bij.



STRATEGIE | REALISATIE | ONTWIKKELING

Slotselaan 6-8 • 5328 ER Rossum • +31 418 66 47 47 • P2.nl

